Sambanden mellan konkurrens och inflation[1]

Av Marcus Asplund och Richard Friberg
Verksamma vid Handelshögskolan i Stockholm

Flera industriländer har nyligen upplevt en längre period med hög tillväxt, låg och sjunkande arbetslöshet samt låg inflation. En populär uppfattning är att "konkurrenstrycket" har hållit inflationen nere. I denna översikt diskuterar vi de empiriska beläggen för eventuella samband mellan inflation och konkurrensintensitet.

För det första undersöker vi om det finns belägg för att konkurrensintensiteten påverkar hastigheten i prisanpassningen. Vi hävdar att de många studier som försöker fånga upp konkurrensintensiteten genom något mått på branschkoncentration, är av begränsat värde. När vi även tar hänsyn till de studier som mer precist mäter konkurrensintensitet finner vi att empirin tyder på att mindre konkurrensutsatta marknader anpassar sina priser långsammare.

För det andra studerar vi två potentiellt viktiga faktorer för en generell ökning av konkurrensintensiteten och en därmed temporär press nedåt på priserna: avreglering av marknader och internationell handel. För de många tidigare reglerade marknaderna (till exempel flyg, telekommunikation, elektricitet) påstår vi att avregleringarna till sin natur var så heterogena att det kan vara missledande att dra några slutsatser om deras påverkan på prisnivån. Liberalisering av handeln, å andra sidan, har visat sig intensifiera konkurrensen, men effekternas storlek är okända. Slutligen finns det belägg för argumentet att konkurrens tenderar att sänka kostnaderna och därigenom indirekt priserna.

[1] Vi är tacksamma för finansiering från Sveriges riksbanks forskningsavdelning, vilken även initierade studien. Vi tackar Staffan Viotti, Anders Vredin och seminariedeltagare vid Handelshögskolan för värdefulla synpunkter.

På väg in i en ny era?

USA har under senare tid kombinerat hög tillväxt och minskande arbetslöshet med låg inflation. Som en reaktion på detta har det i populärdebatten hävdats att USA och många andra ekonomier är på väg in i en ny era.

USA har under senare tid kombinerat hög tillväxt och minskande arbetslöshet med låg inflation. Som en reaktion på detta har det i populärdebatten hävdats att USA och många andra ekonomier är på väg in i en ny era. Krugman (1997) ger följande korta introduktion till problematiken. ”Most economists believe that the US economy is currently very close to, if not actually above, its maximum sustainable level of employment and capacity utilisation… So standard economic analysis suggests that we cannot look forward to growth at a rate of much more than 2 per cent over the next few years. And if we – or more precisely the Federal Reserve – try to force faster growth by keeping interest rates low, the main result will merely be a return to the bad old days of inflation. However, many influential people – business leaders, journalists, and even a few reputable economists – do not accept that dreary verdict… their optimism is sometimes referred to as the ’new economy view’, sometimes more grandly as the ’new paradigm’.”

En byggsten i denna ”new economy view” är antagandet att hård konkurrens innebär ett lägre inflationstryck. Bootle (1997, sid. 32) beskriver det på följande sätt: ”The world is in the grip of overwhelming forces which are transforming the economic and business landscape and the lives of ordinary people. The roots of the economic changes ripping through society are diverse – …they all contribute to the emerging dominance of competitive markets. And in the context of anti-inflationary macroeconomic policies they have a dramatic result – the end of perpetual inflation in the west.”

Ett exempel på att detta synsätt även kan återfinnas på de svenska finansmarknaderna är följande citat av Erik Feldt (1998, sid. 41), chefanalytiker på Nordbanken Trading: ”Paradigmskiften inträffar ytterligt sällan – senast det skedde i ordets egentliga bemärkelse var väl när geocentrismen övergavs – men kanske är det ändå så att vi ser en ny ekonomisk världsbild växa fram, där hög tillväxt och låg arbetslöshet inte längre behöver leda till stigande inflation. Stenhård internationell konkurrens och ökad global handel gör att företagen får allt svårare att höja sina priser.”[2] Den tanke som ovan nämnda kommentatorer verkar dela är följande: ju hårdare konkurrens, desto svårare är det att höja priserna.

[2] Se även Veckans Affärer, september 1997, ”VA-special: Den nya ekonomin – ett svenskt mirakel”.

Eftersom inflation just observeras som stigande priser kommer inflationen att försvinna i denna nya, mer konkurrensutsatta värld.

Vare sig den är korrekt eller inte är denna av åtskilliga förfäktade tanke, att hårdare konkurrens åtföljs av lägre inflationstryck, värd att undersöka. En invändning mot ”new economy”-synsättet är att påståendet ”Om företag är utsatta för starkare konkurrens så kommer det att vara svårare att höja priserna” saknar relevans för sambandet mellan konkurrens och penningpolitik. Det är visserligen sant att företaget, om det utsätts för mycket hård konkurrens, har mycket liten möjlighet att höja priset i samband med en företagsspecifik kostnadschock. Men en monetär chock är något som påverkar inte bara *ett* företag – det påverkar alla företag. Ett annat första svar är att ekonomer generellt sett brukar vara eniga om att inflation i ett längre perspektiv är ett monetärt fenomen. På lång sikt är vi övertygade om att en fördubbling av penningmängden kommer att leda till en fördubbling av alla nominella priser (och lämna relativpriserna oförändrade). En renodlad tolkning av ”new economy view” står härmed uppenbarligen i konflikt med en av makroteorins hörnpelare, nämligen pengars långsiktiga neutralitet. Det är emellertid föga kontroversiellt att anta att penningpolitiken på kort till medellång sikt kan påverka relativpriser och därigenom den reala ekonomin.

På lång sikt är vi övertygade om att en fördubbling av penningmängden kommer att leda till en fördubbling av alla nominella priser.

I denna översikt intresserar vi oss för prisers beteende på just kort till medellång sikt och hur detta är relaterat till graden av konkurrens på marknaderna. Vi noterar även att vi mäter inflation med hjälp av förändringar i priser och diskuterar av denna anledning åtgärder vilka ofta antas ha bidragit till fallande priser inom vissa sektorer – ett realt och övergående fenomen.

De frågor vi fokuserar på är följande: Har mer konkurrensutsatta marknader annorlunda prisanpassningsmönster? Påverkar marknadsstrukturen prisförändringstakten? Har det skett någon signifikant förändring vad gäller konkurrensintensiteten på marknaderna som kan bidra till att förklara att inflationen varit låg i ett antal utvecklade länder under den senaste 10-årsperioden? Innan vi går vidare anser vi oss dock behöva göra en viktig reservation rörande våra ambitioner med denna översikt. En fullständig analys av inflationens orsaker och verkan kräver en allmän jämviktsanalys, vilket emellertid skulle leda alltför långt. Den tillgängliga allmänna jämviktsanalysen riktar in sig på frågan varför priser är trögrörliga och på implikationerna för penningpolitiken och transmissionsmeka-

nismen – inte på hur hastigheten i prisanpassningen varierar med konkurrensintensiteten.[3] Vårt syfte är snarare att undersöka några mekanismer som innebär en koppling mellan prisförändringstakt och graden av konkurrens.

Prisgenomslag och graden av konkurrens

En vanlig missuppfattning är att en kostnadschock på mer konkurrensutsatta marknader i mindre grad kommer att slå igenom på konsumentpriserna.

Syftet med följande avsnitt är att visa att prisgenomslaget av en förändring i kostnader eller efterfrågan, till exempel beroende på inflation, inte ens i enklast tänkbara modell bara beror på graden av konkurrens på en marknad. För enkelhets skull kommer vår diskussion att fokusera på effekterna av en kostnadschock på en enstaka marknad. Det kan exempelvis röra sig om en lönestegring. En vanlig missuppfattning är att en kostnadschock på mer konkurrensutsatta marknader i mindre grad kommer att slå igenom på konsumentpriserna (”den nyligen genomförda löneökningen kan inte tas ut i högre priser på dagens starkt konkurrensutsatta marknader”).

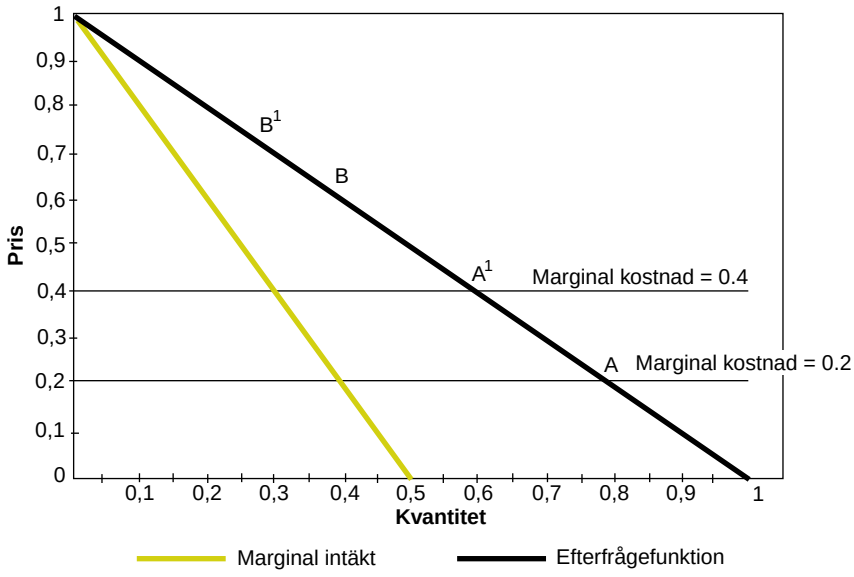
För att inse vad som brister i denna argumentation kan vi se på hur priserna bestäms på renodlade konkurrens- respektive monopolmarknader. Figurerna 1a och 1b visar två efterfrågekurvor, den ena linjär, den andra konstantelastisk, samt konstanta marginalkostnadskurvor på två nivåer, $MC<MC'$, $\Delta MC=MC'-MC$. Vi är intresserade av hur förändringar i marginalkostnaden slår igenom, både i nivåer (ΔP relaterat till ΔMC) och procentuellt ($\Delta P/P$ relaterat till $\Delta MC/MC$).

I fallet med perfekt konkurrens kommer priset att vara lika med marginalkostnaden (motsvarande punkterna A och A’), oberoende av formen på efterfrågekurvan. Kostnadsökningen kommer till fullo att vältras över på konsumenten, så att $\Delta P=\Delta MC$ och $\Delta P/P=\Delta MC/MC$. I monopolfallet (B och B’) kommer, å andra sidan, efterfrågekurvans form att vara avgörande för i vilken utsträckning kostnadsökningen kommer att övervältras. Med den linjära efterfrågekurvan förändras priset mindre än kostnadsförändringen, medan priset i det konstantelastiska fallet förändras lika mycket i procent som kostnaden förändras i procent.[4]

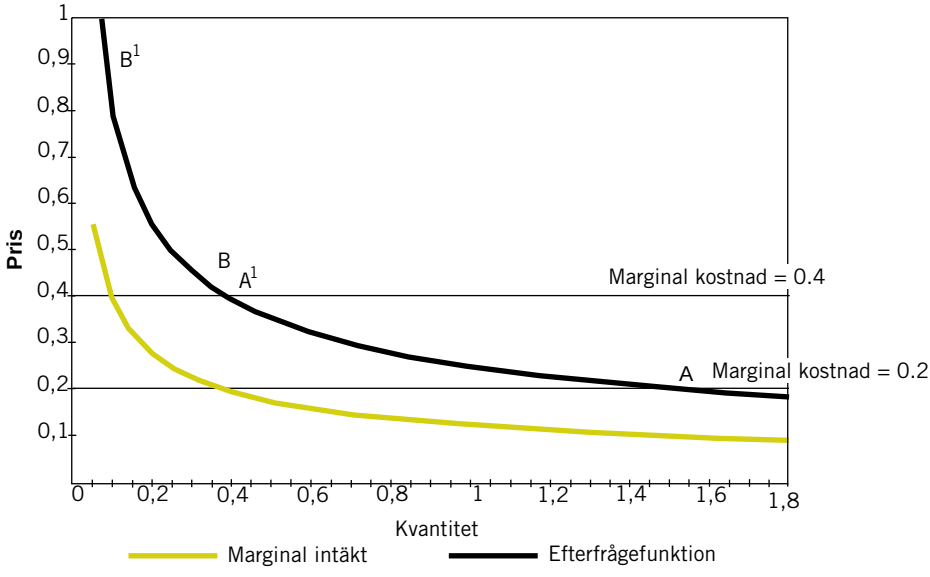
[3] Fokus har legat på hur marknadsfriktioner i någon sektor av ekonomin gör att monetära chocker kan få reala effekter (se Blanchard och Fischer (1989, kap 8), för en god introduktion). Friktioner antas existera antingen i form av direkta kostnader förknippade med prisjusteringar eller i lönebildningen. I denna litteratur används vanligtvis konstantelastiska efterfrågekurvor, vilket innebär konstanta påslag (givet efterfrågeelasticiteten). Andra företags priser dyker endast upp i beslutsproblemet via den aggregerade prisnivån. Högre efterfrågeelasticitet skulle innebära lägre påslag, men anpassningen skulle fortfarande ske i ett steg. Ett undantag är Bergin och Feenstra (1998) som använder en efterfrågekurva härledd från en translog nyttofunktion och har företag som använder produkter från andra företag som input.

[4] I nivåer så kommer priset att förändras mer än kostnaden då vi har konstantelastisk efterfrågan.

Figur 1a. Linjär efterfrågefunktion



Figur 1b. Konstantelastisk efterfrågefunktion



Mellan extremfallen perfekt konkurrens och monopol ligger alla olika former av oligopolistisk konkurrens.

Ett första svar på frågan, om mer konkurrens leder till att kostnadsförändringar i mindre utsträckning övervältras på priserna, är följaktligen att prisförändringar inte bara beror på graden av konkurrens utan också på efterfrågekurvans utseende. Efterfrågekurvornas utseende varierar naturligtvis mellan olika produkter och det finns inga starka skäl för att a priori anta att ett utseende är vanligare än ett annat. Mellan extremfallen perfekt konkurrens och monopol ligger alla olika former av oligopolistisk konkurrens, vilka har sina speciella övervältringskoefficienter (se Dixit (1986)). Så kommer till exempel kostnadsövervältringen på en marknad, där oligopolistiska företag bestämmer utbudet av en homogen vara, att vara mindre (mer) än fullständig om efterfrågan är linjär (konstant elastisk), men närmare fullständig övervältring än på en monopolmarknad med samma efterfrågekurva. Således kommer en given kostnadsförändring att på kort sikt spilla över till priserna på olika sätt, beroende på sådana faktorer som efterfrågekurvans utseende – och detta vid sidan av graden av konkurrens. Det finns således inget entydigt samband mellan graden av konkurrens och hur priserna reagerar på chocker.

I den enkla diagrammatiska framställningen ovan finns ingen anpassningsprocess, eftersom priserna rör sig direkt till de nya jämvikterna. Detta innebär att figuren visar den ”slutliga” övervältringen av en kostnadsförändring, inte den kortsiktiga anpassningsprocessen. Vad vi i det följande kommer att diskutera är teorier och empiriska resultat rörande prisförändringar som en funktion av marknadsstrukturen.

Översiktens uppläggning

Uppenbarligen ger en enkel analys som den ovan redovisade inga entydiga svar på hur priser anpassas – i resten av översikten kommer vi därför att i detalj gå igenom den litteratur som är av vikt för våra frågeställningar.

Först: kan man vänta sig att företag på en mer konkurrensutsatt marknad justerar priserna i en långsammare takt som reaktion på kostnads- (och/eller efterfråge-) chocker än företag på en mindre konkurrensutsatt marknad? I avsnitt två görs en genomgång av den teori och de empiriska resultat som finns att tillgå för att belysa denna fråga.

Vidare: nästan per definition leder en period med hårdnande konkurrens till fallande priser. Om vi utgår från en jämvikt med imperfekt konkurrens och antar att därefter, av någon exogent given anledning, konkurrensen intensifieras, skulle vi förvänta oss fallande priser tills ett nytt jämviktspris har nåtts. I en inflations-

ekonomi skulle dessa fallande priser noteras som ”lägre inflation” inom en given sektor. Men denna lägre inflation skulle bestå endast tills en ny jämvikt uppnåtts och sålunda ge en engångseffekt på prisnivån. Avregleringen av många branscher och globaliseringen av marknader nämns ofta som faktorer som leder till ökad konkurrens. Vi går igenom studier av dessa frågor i avsnitt tre.

Slutligen, i avsnitt fyra, diskuterar vi den indirekta inverkan av konkurrens på kostnadseffektivitet och därigenom indirekt på priserna.

Konkurrens och hastigheten i prisanpassningen

Kommer intensifierad konkurrens att leda till att priserna reagerar snabbare eller långsammare på exempelvis en monetär störning?

Först fokuserar vi på hur graden av konkurrens påverkar hastigheten i prisanpassningen. Kommer intensifierad konkurrens att leda till att priserna reagerar snabbare eller långsammare på exempelvis en monetär störning? Först några ord om de teoretiska bidrag som studerar sambandet mellan hastigheten i prisanpassningen och konkurrensen i en bransch. Teoretiskt är det klart att anpassningen under perfekt konkurrens kommer att ske omedelbart. Då vi avlägsnar oss från den perfekta konkurrensekonomin och studerar prisanpassningshastigheten under olika grader av imperfekt konkurrens är resultaten icke entydiga. Den teoretiska litteraturen ger vid handen att anpassningshastigheten beror på fler faktorer än graden av konkurrens, till exempel formen på efterfrågekurvan och hur kostnaderna för att anpassa priser ser ut (är det exempelvis en fast kostnad per ändring eller beror kostnaden på storleken på ändringen).[5] Som så ofta är fallet med frågor som är relaterade till den gren av de ekonomiska vetenskaperna som kallas Industriell Organisation (IO) har vi ett överflöd av teoretiska resultat och är därför i behov av empirisk verifiering.

De klassiska referenserna för empiriska studier av prisanpassning på olika marknader är Mills (1927) och i synnerhet Means (1935). Means noterade att priserna under depressionen på vissa marknader reagerade mycket mindre än priserna på andra marknader. Han fann till exempel att priserna på jordbruksprodukter

[5] En gren av den teoretiska litteraturen studerar hur anpassningskostnadernas karaktär påverkar anpassningshastigheten och använder graden av marknadskoncentration som ett mått på konkurrenstrycket (Ginsburgh och Michel (1988) och Worthington (1989)). En annan del av litteraturen tar de fysiska anpassningskostnaderna för givna men låter parametrarna i efterfrågefunktionen variera. C. Martin (1993) visar specifikt (i fallet med monopolistisk konkurrens) att priserna justeras snabbare när efterfrågeelasticiteten ökar, det vill säga när företagen har mindre marknadsdominans. I fallet med oligopol finner han att ett mer kartellartat beteende tenderar att minska hastigheten i prisanpassningen. Eller, med analogt resonemang, så borde marknadspriserna reagera snabbare på yttre förändringar på mer konkurrensutsatta marknader.

(där det finns många säljare) föll med 63 procent i början av 1930-talet, medan däremot priserna på jordbruksredskap (en mycket koncentrerad sektor) föll med bara 6 procent. Means formulerade hypotesen att priserna på många marknader var ”administrerade” och inte tillräckligt flexibla för att jämvikt skulle råda. Han lanserade tanken att det faktum att priserna på koncentrerade marknader anpassades i så liten utsträckning var en av orsakerna till att depressionen blev så djup.

Priserna tenderar att röra sig mindre i mer koncentrerade branscher.

En senare studie har gjorts av Carlton (1986), som bland annat noterar att korrelationen mellan koncentration och prisstelhet är positiv – priserna tenderar att röra sig mindre i mer koncentrerade branscher. Att priser tenderar att röra sig mindre i en del branscher kan emellertid helt enkelt återspegla att de utsätts för färre efterfråge- eller kostnadschocker som skulle motivera en prisförändring. Enkla korrelationer är således inte tillräckliga för att slå fast att högre koncentration implicerar mer trögrörliga priser.

För att kunna uttala oss om huruvida priser är mer eller mindre trögrörliga under hårdare konkurrens behöver vi följaktligen ta hänsyn till faktorer som leder till att man skulle vilja ändra priset. Detta görs i en ansats som enklast beskrivs som en tvåstegsprocedur. Först skattas en prisanpassningsekvation utifrån priser från olika marknader, där man skattar en parameter (λ) som beskriver anpassningshastigheten till det optimala (friktionsfria) priset – det pris som skulle sättas om det ej fanns några kostnader förknippade med att ändra priset.[6] Det optimala priset är det som man i skattningarna låter bero på kostnads- och efterfrågechocker. Därmed tas hänsyn till vad de enkla korrelationerna missar. I praktiken är prisuppgifterna vanligen något prisindex hämtat från officiell statistik och svarar därför inte mot priserna på de enskilda produkterna. Det optimala priset beror på kostnads- och efterfrågeförhållandena och approximeras vanligtvis med relativt grova mått.

I steg två uppskattas sambandet mellan anpassningshastigheten (λ) och strukturvariabler som mäter konkurrensen (i flertalet av fallen är det koncentrationskvoten). Nedan summerar vi resultaten från den litteratur som använder denna metod. Goda översikter över litteraturen om prisanpassningarnas karaktär mer generellt ger Carlton (1989), S. Martin (1993) samt van Bergeeijk och Haffner (1996). Encaoua och Geroski (1986) lämnar omfattande referenser till tidigare arbeten.

[6] Något mer formellt så estimeras först en prisanpassningsekvation utifrån priser från olika marknader, enligt följande

$$P_t=\lambda p^*_t+(1-\lambda)P_{t-1}$$

p är priset i period t respektive t-1 och p* är det optimala (friktionsfria) priset. λ är anpassningshastigheten mot det optimala priset. Ett estimerat λ lika med ett innebär ögonblicklig anpassning och lägre λ’n innebär en mer utdragen anpassningsprocess. I steg två estimeras sambandet mellan λ och strukturvariabler som mäter konkurrensen.

Tabell 1

Sammanfattning av studier av samband mellan marknadskoncentration och prisanpassningshastigheten.

Studie	*Stickprov, period*	*Huvudresultat avseende prisanpassningshastigheten*	*Korrelation (Koncentration, prisanpassnings-hastighet)*
Borenstein och Shepard (1997)	188 lokala grossistmarknader för bensin i USA. Veckodata för perioden 1986:1–1992:11.	Mer marknadsmakt är associerat med långsammare anpassning av bensinpriser i grossistledet som reaktion på förändringar i råoljepriset. Specifikt så innebär högre priskostnadsmarginaler långsammare anpassning. Även priserna på bensin såld under märkesnamn (vilket bör implicera mer marknadsmakt) svarar långsammare än bensin såld utan märkesnamn.	–
Jackson (1997)	29 lokala bankmarknader i USA. Månadsdata för perioden 1983:12–1985:11.	*Både* bankmarknader med hög och låg koncentration uppvisar långsammare anpassning av inlåningsräntor än vad som är fallet på marknader med genomsnittlig koncentrationsgrad som reaktion på förändringar i 6-månaders treasury bill rate.	Icke-monotonisk
Weiss (1995)	17 2-siffriga tillverkningsbranscher i Österrike. Kvartalsdata för perioden 1974:Q4–1988:Q3.	Svagt stöd för att högre koncentrationsgrad är associerad med långsammare prisanpassning	(–)
Shaanan och Feinberg (1995)	31 4-siffriga branscher över två tidsperioder i USA; 1972–77 och 1977–82.	Svagt stöd för att högre koncentrationsgrad är associerad med långsammare prisanpassning. Observera de långa tidsperioderna (5 år!)	(–)
Weiss (1993)	17 2-siffriga tillverkningsbranscher i Österrike. Kvartalsdata för perioden 1974:Q4–1988:Q3.	Stöd för att högre koncentrationsgrad är associerad med långsammare prisanpassning. Ingen statistiskt signifikant effekt på prisanpassningshastigheten från koncentrationsgraden för efterfrågechocker.	– för kostnadschocker
Jones och Laudadio (1990)	54 3- och 4-siffriga tillverknings-branscher i Kanada. Årsdata för perioden 1971–82.	Svagt stöd (endast signifikant första året) för att högre koncentrationsgrtad är associerad med långsammare prisanpassning	(–)

Bedrossian och Moschos (1988)	20 2-siffriga tillverkningsbranscher i Grekland. Kvartalsdata för perioden 1963:Q1–1977:Q4.	Stöd för att högre koncentrationsgrad är associerad med långsammare prisanpassning.	–
Kardasz och Stollery (1988)	28 3-siffriga tillverkningsbranscher i Kanada. Kvartalsdata för perioden 1971:Q4–1982:Q4.	Stöd för att högre koncentrationsgrad är associerad med snabbare prisanpassning	+
Bradburd och Caves (1987)	83 insatsvarubranscher i USA. Årsdata för perioden 1958–1972.	Stöd för att högre koncentrationsgrad är associerad med långsammare prisanpassning.	–
Encaoua och Geroski (1986)	50 4-siffriga branscher i Kanada, årsdata 1970–1980.	Ingen signifikant korrelation mellan koncentrationsgrad och prisanpassningshastighet.	0
	67 4-siffriga branscher i Japan, årsdata 1971–1979.	Priser i mycket koncentrerade branscher (de 4 störstas marknadsandel >80%) är stelare än i andra branscher.	–
	50 branscher i Storbritannien, årsdata 1970–1979.	Priser i branscher med mindre intensiv konkurrens varar långsammare.	–
	430 branscher i USA, årsdata 1958–1980.	Koncentrationsgraden har en negativ och signifikant effekt på prisanpassningshastigheten.	–
	36 branscher i Sverige, årsdata 1970–1980.	Enda måttet på konkurrens som E&G hade för Sverige var öppenhet (vilket hade liten effekt på prisanpassningshastigheten).	n.a.
Dixon (1983)	43 3-siffriga tillverkningsbranscher i Australien. Årsdata för perioden 1948–1974.	Svagt stöd för att högre koncentrationsgrad är associerad med långsammare prisanpassning.	(–)
Domberger	21 tillverkningsbranscher i Storbritannien. Kvartalsdata för perioden 1963–1974.	Stöd för att högre koncentrationsgrad är associerad med snabbare prisanpassning. (För en diskussion av Dombergers resultat se (Winters (1981) och Domberger (1981).)	+

Vilka slutsatser kan dras om hastigheten i prisanpassningen och konkurrensintensiteten (mätt som koncentration) enligt denna ansats? Det finns en tydlig tendens att komma fram till att starkare konkurrens hänger samman med snabbare prisanpassning. Domberger (1979) och Kardasz och Stollery (1988) är de enda studier som finner starka effekter i den motsatta riktningen. Orsaken till att dessa två studier ger annorlunda resultat kan svårligen sökas i valet av industrier, länder eller tidsperioder. Medan till exempel Domberger (1979) finner en positiv korrelation för Storbritannien finner Encauoua och Geroski (1986) en negativ korrelation för samma land, och detta för en delvis överlappande tidsperiod. Kardasz och Stollery finner en positiv korrelation för kanadensiska data på 3-siffrig nivå för perioden 1971–82, medan Jones och Laudadio (1990) kommer till motsatt resultat för samma tidsperiod och land. Låt oss, innan vi gör en bedömning av vad ovanstående resultat innebär, diskutera några av de metodmässiga problem som ovan nämnda empiriska studier har att hantera. Eftersom denna översikt gäller sambanden mellan inflation och konkurrens så är det sätt på vilket man väljer att mäta konkurrens av stor betydelse – i vilken utsträckning kan vi lita på att resultaten säger något om det som vi är intresserade av?

Det finns en tydlig tendens att komma fram till att starkare konkurrens hänger samman med snabbare prisanpassning.

De flesta studier som har undersökt sambandet mellan hastigheten i prisanpassning och konkurrensintensitet har uppskattat den senare med ett mått på marknadskoncentration. Trots den allmänt vedertagna uppfattningen att konkurrenstrycket är lägre på koncentrerade marknader har detta fortfarande inte kunnat verifieras empiriskt. Från och med de tidiga arbetena på 1950-talet har det funnits en litteratur som utgått från paradigmet att observerbara strukturella karakteristika (som marknadskoncentration) bestämde företags beteende (konkurrensintensitet), vilket i sin tur ledde till observerbara resultatmått (som lönsamhet). Detta paradigm kallas följaktligen Structure-Conduct-Performance-(SCP)-paradigmet.

De flesta studier som har undersökt sambandet mellan hastigheten i prisanpassning och konkurrensintensitet har uppskattat den senare med ett mått på marknadskoncentration.

De tidiga studierna fann ofta ett positivt samband mellan företagskoncentration och lönsamhet i tvärsnittsstudier av olika branscher. Senare studier lyckades i allmänhet inte finna någon stark korrelation när de kontrollerade för andra faktorer, såsom reklam- och FoU-intensitet, skalekonomier och kapitalintensitet. Det är i dag allmänt accepterat att graden av konkurrens inom en bransch inte kan beskrivas genom ett endimensionellt mått på företagskoncentration. Schmalensee sammanfattar i sin översikt (1989, sid. 976): ”The relation, if any, between seller

concentration and profitability is weak statistically, and the estimated concentration effect is usually small. The estimated relation is unstable over time and space and vanishes in many multivariate studies."

En del av förklaringen till att det är problematiskt att ta marknadskoncentration på branschnivå som mått på konkurrensintensiteten är att branschklassificeringar på 2- till 4-siffernivå mycket sällan svarar mot de "marknader" där de inkluderade företagen konkurrerar. De resultat från studierna i tabell 1, vilka använder data från 2- till 4-siffriga S.I.C.-branscher, kan således inte anses ge definitiv information om sambandet mellan konkurrensintensitet och hastigheten på prisanpassningen.

Det finns ett allmänt stöd för hypotesen att konkurrensintensiteten är svagare på mer koncentrerade, väldefinierade, marknader.

Utan att gå in på några detaljer om de övriga metodmässiga problemen med ovanstående studier kan man med fog hävda att sättet att empiriskt identifiera graden av konkurrens förändrats under det senaste årtiondet, i riktning mot studier av snävt avgränsade branscher eller specifika marknader. Detta sker genom studier av tidsseriedata för en bransch och/eller olika geografiska marknader inom samma bransch. Det finns än så länge betydligt färre studier som följer denna ansats, men däremot finns ett allmänt stöd för hypotesen att konkurrensintensiteten (som nu mäts direkt genom nivån på priser) är svagare på mer koncentrerade marknader. Schmalensee (1989, sid. 988) konstaterar till exempel: "In cross-section comparisons involving markets in the same industry, seller concentration is positively related to the price level."

Detta innebär att företagskoncentration kan användas som en proxy för konkurrensintensiteten när marknaden är korrekt definierad. Låt oss nu återgå till frågan om sambandet mellan konkurrensintensitet och hastigheten i prisanpassningen. Vi vill diskutera de studier i tabell 1 som är baserade på data från regionala marknader (bensin och affärsbanker) och följaktligen använder sig av denna, bättre lämpade, teknik: Borenstein och Shepard (1997) och Jackson (1997).

Gemensamt för båda är att det är möjligt att korrigera för förändringar i input-kostnader (råoljepriser och statspappersräntor) och att mäta koncentration mer precist än vad som är möjligt i mer allmänna branschstudier. Borenstein och Shepard finner stöd för hypotesen att marknader, som är mer koncentrerade och där pris- och kostnadsmarginalerna är höga, uppvisar långsammare prisanpassning. Jackson finner att företagen på de mest och de minst koncentrerade marknaderna uppvisar den långsammaste prisanpassningen.

Även om det inte finns några studier av svenska marknader som är direkt jämförbara med dem som inkluderats i tabell 1 kan en del av resultaten i våra stu-

dier av bensin- och bostadslånemarknaderna tjäna som referens. I Asplund, Eriksson och Friberg (1997) studerade vi mönstret i prisanpassningen på den svenska bensinmarknaden 1980–96. Över den perioden blev marknaden mer koncentrerad (beroende både på inträde/utträde och företagstillväxt), vilket kan förväntas leda till förändringar i prisanpassningsmönstret. När man studerar hastigheten i prisanpassningen omsatt i månadsdata visar resultaten emellertid ett slående stabilt mönster över hela perioden. I Asplund (1998) studerades den svenska bostadslånemarknaden 1989–95. Återigen förändrades marknadsstrukturen, utan att detta ger antydan om någon förändring i hastigheten i prisanpassningen. När man korrigerar för konkursrisken i företagen finner man ingen förändring i prisanpassningen i samband med kostnadsförändringar över perioden. I motsats till när det gäller bensindetaljistmarknaden noterades emellertid en signifikant förändring i ”vinstpåslaget”.

Sammanfattningsvis: vad säger då dessa studier oss om sambandet mellan konkurrensintensitet och inflation? Vi noterade att inflation på lång sikt är ett monetärt fenomen. Det skulle innebära att det sätt, på vilket priser långsiktigt reagerar på en monetär expansion, skulle vara oberoende av marknadsstrukturen. Bör vi förvänta oss en snabbare eller långsammare prisreaktion på en mer konkurrensutsatt marknad? Det är precis den fråga som den ovannämnda teoretiska och empiriska litteraturen försöker besvara. På grund av metodologiska svagheter fann vi att det är svårt att dra entydiga slutsatser om huruvida konkurrensintensiteten har någon signifikant inverkan på hastigheten i prisanpassningen. Icke desto mindre måste det påpekas att huvuddelen av studierna, liksom de mer noggranna studierna, finner att en högre konkurrensintensitet leder till en snabbare prisanpassning. Detta skulle alltså peka i riktning mot att hårdare konkurrens innebär högre inflation, i bemärkelsen att vi ser en snabbare prisanpassning efter en monetär chock. Ett resultat stick i stäv med ”the new economy view”.

Hårdare konkurrens innebär högre inflation, i bemärkelsen att vi ser en snabbare prisanpassning efter en monetär chock.

Förändringar i konkurrensintensiteten?

Mer eller mindre per definition leder hårdare konkurrens till lägre priser. Om konkurrensen ökar på grund av förändringar i marknadsförhållandena kommer ett företag med marknadsdominans att tvingas sänka sitt pris (och därmed bringa det närmare det pris som skulle gälla under perfekt konkurrens). Detta är emellertid en effekt som endast temporärt påverkar nivån på priserna och som inte be-

höver ha någon inverkan på hastigheten i prisanpassningen eller inflationsprocessen på lång sikt.[7] Vi kommer nu i det följande att diskutera de empiriska beläggen för att två ofta påstådda orsaker till hårdare konkurrens, avreglering och handelsliberalisering, verkligen har inneburit lägre priser.

Avreglering

I många länder har det under det senaste årtiondet skett avregleringar på ett flertal marknader.

I många länder har det under det senaste årtiondet skett avregleringar på ett flertal marknader. Åtskilliga viktiga, tidigare starkt reglerade marknader har avreglerats från slutet av 1970-talet i USA, med fortsättning i Storbritannien i början av 1980-talet och sedermera följt av övriga Europa senare under 1980-talet. Avregleringarnas omfattning kan illustreras med det amerikanska exemplet, där de reglerade branschernas andel av BNP minskade från 17 procent år 1977 till 6,6 procent år 1988, Winston (1993). Välkända exempel är flyg, vägar, elektricitet, bankväsen och telekommunikationer, och många av avregleringarna introducerades i det uttalade syftet att öka konkurrensen.[8] Detta följde av antagandet att en imperfekt konkurrensmarknad skulle bli mer konkurrensinriktad om den avreglerades och att priserna därmed skulle bli lägre.

Regleringarna varierade emellertid betydligt till sin karaktär, mellan branscher och länder. Om man tar flyget i USA som exempel kan man konstatera att priserna tidigare var reglerade på så sätt att långa flygresor åsattes priser över marginalkostnaden, medan korta resor inte täckte sina marginalkostnader. Att denna prisstruktur kunde bibehållas förklaras av att tillträde och utträde vad gäller olika flygrutter också var föremål för reglering. Denna typ av reglering skapade åtskilliga negativa incitament. Exempelvis ökade man servicenivå och turtäthet på de lönsamma långdistansflygningarna, i syfte att ta marknadsandelar. Effekten på priserna av avregleringen blir således inte entydig. Priserna på kortdistansflyg kan förväntas stiga, medan priserna på långdistansflyg bör falla. Dessutom kommer prisstrukturen inom respektive kategori att förändras (”frequent flyer”-rabatter etcetera). Detta exempel visar att det sällan är möjligt att med någon grad av exakthet ange hur stora prisförändringar en avreglering kan leda till.

Det andra stora problemet när det gäller att bedöma effekterna av en avreglering är att andra faktorer också förändras. I fallet flyget ändrades till exempel

[7] Det tål emellertid att påpekas att det i verkligheten är så att även anpassning till engångseffekter tar tid och att regelverk förändras mycket ofta.

[8] För några aktuella översikter av viktiga branscher, se Waverman och Sirel (1997) för europeiska telekommunikationer och Joskow (1997) för elektricitet i USA.

bränslepriser och andra kostnader under avregleringsperioden, vilket återverkade på priserna. Det räcker därför inte att jämföra priserna före och efter avregleringen. Slutligen vill vi poängtera att man inte bör förvänta sig att avreglering leder till att en bransch, karakteriserad av imperfekt konkurrens, i stället kommer att verka under perfekt konkurrens. Få torde hävda, att de amerikanska flygbolagen arbetar under förhållanden som kan liknas vid perfekt konkurrens efter avregleringen.

Det andra stora problemet, när det gäller att bedöma effekterna av en avreglering, är att andra faktorer också förändras. Det räcker därför inte att jämföra priserna före och efter avregleringen.

Efter att ha analyserat de problem som är förknippade med varje försök till utvärdering av priseffekterna av avregleringar är det inte särskilt förvånande att Joskow och Rose (1989, sid. 1 464) konstaterar att "Depending on the industry, type of regulation, time period, and norm for comparison, regulation has been shown to increase prices, decrease prices, distort the structure of prices in a variety of different ways, and sometimes to have no significant effect on prices at all." Bilden är emellertid inte lika otydlig, om vi vill göra en totalbedömning av priseffekterna. De genomgångar av forskningsresultat (huvudsakligen amerikanska) som görs av Winston (1993) och av Joskow och Rose (1989) pekar mot att konkurrensen i de flesta avreglerade branscher i genomsnitt har ökat och att priserna fallit. Det bör noteras att endast ett fåtal av studierna gör försök att kvantifiera priseffekterna av avregleringar.

För att summera detta avsnitt: avregleringar har lett till ökad konkurrens och därmed, totalt sett, inneburit ett tryck nedåt på priserna (även om resultaten från enskilda marknader är långt ifrån entydiga). Detta är emellertid en temporär effekt på prisnivåerna och inte något som påverkar hur olika chocker påverkar priserna inom ramen för långsiktig jämvikt.

Handelsliberalisering

Den andra viktiga faktorn som ansetts öka konkurrensen är liberaliseringen av handeln. Sedan andra världskriget har det skett en successiv avveckling av tullar och andra handelshinder, i Sverige liksom i resten av världen. Avvecklingen har drivits på av både globala överenskommelser såsom GATT och regionala avtal som EU och NAFTA. Sveriges deltagande i EES och inträde i EU har gett oss den successiva avveckling av handelshinder som är ett

Sedan andra världskriget har det skett en successiv avveckling av tullar och andra handelshinder, i Sverige liksom i resten av världen.

led i EU:s ”single market”-program. Det är en allmänt omfattad ståndpunkt att liberalisering av utrikeshandeln bör leda till ökad konkurrens, vilket i sin tur bör föra med sig fallande priser.

Vilka är då de empiriska beläggen för att handelsliberalisering medför starkare konkurrens? Det finns en omfattande litteratur i Structure-Conduct-Performance- traditionens anda som Schmalensee (1989, sid. 976) summerar på följande sätt: ”The ratio of imports to domestic consumption tends to be negatively correlated with the profitability of domestic sellers, especially when domestic concentration is high.” I mångt och mycket kan samma kritik som vi riktade mot SCP-paradigmet, i samband med diskussionen om litteraturen rörande prisanpassning, riktas även mot denna litteratur. Det är talande att Feenstra (1995) i sin översikt i Handbook of International Economics inte alls refererar till denna äldre litteratur när han diskuterar effekterna på inhemska vinstmarginaler av en handelsliberalisering. I stället baserar han sin slutsats (sid. 1 564) ”Weak evidence that mark-ups have fallen for some developing countries [when trade liberalisation occurs]” i huvudsak på studier av Levinsohn (1993) och Harrison (1994).

Levinsohn (1993) utnyttjar årliga input- och output-data för ett stort antal industriföretag i Istanbul under perioden 1983–86. Ett experiment, i form av en dramatisk liberalisering av den turkiska importen, ägde rum 1984. Levinsohns resultat är i överensstämmelse med hypotesen att handelsliberalisering reducerar vinstmarginalerna. Harrison (1994) testar hypoteserna på en panel av 246 företag utefter Elfenbenskusten över perioden 1979–87. Även dessa resultat pekar i samma riktning.[9] Det finns alltså visst stöd för vad som ofta kallats för ”en av de äldsta insikterna när det gäller internationell handel under imperfekt konkurrens” – nämligen att handelsliberalisering medför en press nedåt på de inhemska priserna.

Priserna före skatt skiljer sig med upp till 50 procent mellan nationella marknader inom EU.

En indikation på att den ökning av konkurrenstrycket som föranletts av handelsliberaliseringen dock är av begränsad omfattning, åtminstone på kort sikt, är den mängd empiriska data som visar att priserna på samma varor är olika på olika nationella marknader – lagen om *ett* pris håller alltså inte.[10] Flam och Nordström (1995) studerar till exempel den europeiska bilmarknaden över perioden 1989–92 och finner att priserna före skatt skiljer sig med upp till 50 procent mellan nationella

[9] Hansson (1992) använder svenska data på 4-siffrig branschnivå för att studera sambandet mellan vinstmarginaler och importandelen i konsumtionen i olika branscher. Hans slutsats är att frihandelsavtalet ledde till ökad konkurrens.

[10] Se Goldberg och Knetter (1997) för en utmärkt översikt.

marknader inom EU. Verboven (1996) gör beräkningar av vinstpåslagen för ett antal bilmodeller i fem europeiska länder 1990. Han finner exempelvis att för Nissan Micra varierade vinstpåslagen från 8,1 procent i Belgien till 36,1 procent i Italien. På en i verklig mening konkurrensutsatt marknad skulle sådana pris- och påslagsdifferenser inte kunna bestå. Att tullarna avskaffats har inte varit tillräckligt för att skapa en verkligt gemensam marknad.

Ett annat exempel är bankbranschen, angående vilken exempelvis Dell'Ariccia (1996) hävdar att "In the last ten years, legal obstacles to trade in financial services have been virtually eliminated in many countries. Nevertheless retail banking markets have remained concentrated and dominated by domestic banks."[11] Poängen med dessa exempel är att det finns många andra faktorer än tullar som bidrar till att segmentera nationella marknader. Som Goldberg och Knetter (1997) noterar har ekonomerna ännu ofullständiga och begränsade kunskaper om dessa olika faktorers relativa betydelse. Exklusiva leverantörsavtal, nationella företag som kontrollerar distributionskanalerna, subventioner och system för offentlig upphandling är några av de faktorer som möjliggör nationell segmentering av marknaderna.

Leder en högre importandel till ett lägre genomslag på priserna då växelkursen förändras?

Som vi noterade inledningsvis ser ett i populärdebatten vanligt förekommande resonemang ut ungefär på följande sätt: "Med hårdare konkurrens från utlandet blir det svårare för inhemska producenter att höja priserna efter en monetär expansion." När man kommenterar detta påstående får man inte glömma att en monetär expansion enligt standardteorin åtföljs av en depreciering av landets valuta. Det vore därför mer relevant med följande fråga: leder en högre importandel till ett lägre genomslag på priserna då växelkursen förändras? Kommer genomslaget på importpriserna att bli svagt från en depreciering av den inhemska valutan när de utländska företagens marknadsandelar är höga?

De teoretiska modellerna i Dornbusch (1987), och empiriska och teoretiska resultat presenterade av Feenstra, Gagnon och Knetter (1996), pekar i motsatt riktning – ju större andel av producenterna i en bransch som är utlandsbaserad, desto mer kommer priserna att stiga som följd av en monetär expansion och depreciering av den inhemska valutan. Detta verkar intuitivt rimligt. När det endast förekommer inhemska producenter kommer priserna väsentligen att vara obero-

[11] Dixon (1993, s 119) gör en liknande observation: "Even in those countries like the UK, where the market has been completely open to foreign banks for over a decade, many aspects of banking have remained predominantly national concerns. This is because there are many unofficial barriers, and these have perhaps even more of an effect in restricting foreign banks from entering than do official barriers."

ende av växelkursen, och i avsaknad av inhemska producenter kommer priserna omvänt att vara i högsta grad beroende av växelkursen.

I en mer öppen ekonomi är det mindre frestande för centralbanken att driva upp inflationen.

Rogoff (1985) gör en analys i allmänna jämviktstermer av relaterade frågeställningar. Rogoffs slutsats är att en mer öppen ekonomi kommer att ha lägre inflation. Den analys han baserar denna slutsats på är emellertid helt annorlunda än den som kan tänkas ligga bakom det enkla påståendet att ”det är svårt att höja priserna när det är gott om utländska konkurrenter”. För det första, och relaterat till resonemanget ovan, tenderar en monetär expansion att leda till en depreciering av valutan och därigenom att få större inverkan på priserna, ju öppnare ekonomin är. För det andra bestäms inflationen i hans modell av en beslutsfattare som vill öka aktivitetsnivån i ekonomin genom expansiv penningpolitik men som samtidigt tycker illa om inflation (ett standardantagande i studier av centralbankers trovärdighetsproblem). För en given monetär expansion kommer effekten på produktionen i en relativt öppen ekonomi att vara liten, medan effekten på priserna kommer att vara stor. I en mer öppen ekonomi är det således mindre frestande för centralbanken att bedriva en expansiv penningpolitik, och vi kommer att observera en lägre jämviktsinflation.

Mekanismen är således helt annorlunda än enligt det i inledningen presenterade ”populära” synsättet – att en mer öppen ekonomi skulle ha lägre inflation, därför att dess egna företag inte skulle kunna höja priserna på grund av den hårda konkurrens de möter. I Rogoffs modell är det just det faktum att priserna förändras mer av en monetär expansion i öppnare ekonomier som gör att centralbanken håller tillbaka ökningar i penningmängden. D. Romer (1993) gör ett empiriskt test av Rogoffs hypotes och finner att mer öppna länder har lägre inflation (även om det inte existerar någon korrelation då man bara studerar OECD-länderna).

Vad kan vi lära av detta avsnitt? Forskningsresultaten stöder generellt uppfattningen att handelsliberalisering leder till sänkta vinstmarginaler och alltså medför ett tryck nedåt på priserna. Liksom fallet var med avregleringar är det fråga om en effekt på prisnivåerna av engångskaraktär och vars storlek ej bör överdrivas.

Kostnader och effektivitet

Det är mycket troligt att ökad konkurrens kommer att medföra ett tryck nedåt på kostnaderna, eftersom man då i ökande utsträckning strävar efter att vara effektivare och ha lägre kostnader än konkurrenterna. Självfallet bör priset på en pro-

ducents produkter återspegla produktionskostnaderna. Man kan således förvänta sig att ökad konkurrens i producentledet leder till fallande (relativa) priser i en sektor som utsätts för ökad konkurrens. Detta har nyligen kommit att uppmärksammas i samband med de omfattande privatiseringarna av statliga monopol och statliga företag i många europeiska länder. För att citera ”new economy”-förespråkaren Bootle (1997, sid. 40–41) ”The old, bloated public sector enterprises, so long a protected haven from competitive pressures, are now increasingly subject to the cold blast of competition as they have either been privatised, are being prepared for privatisation, or are left to live in fear of it… Wherever industries have been privatised, the results have been the same – a flood of job losses and a new focus on lower costs.”

Självfallet bör priset på en producents produkter återspegla produktionskostnaderna.

Argumenten som talar för att företag som har en skyddad marknadsposition tenderar att vara mindre kostnadsmedvetna (X-ineffektivitet) är väsentligen av två slag. För det första torde ineffektivitet, av vilket slag det vara må, i en strikt konkurrensutsatt ekonomi leda till förluster och nedläggningar – endast de mest effektiva företagen kan överleva i en sådan miljö. För det andra kan incitamenten för anställda och företagsledning i starkt konkurrensutsatta branscher göras mer resultatrelaterade, vilket tenderar att förbättra effektiviteten. Om man utgår ifrån att ökad konkurrens leder till ökad effektivitet och minskade kostnader kommer detta att sänka priserna. Låt oss omtolka kostnaderna i figurerna 1a och 1b som kostnaderna i ett effektivt respektive ett mindre effektivt företag. I denna figur svarar då den direkta effekten av konkurrens mot rörelsen från B’ till A’ och den indirekta kostnadsreducerande effekten mot rörelsen från A’ till A. Den första delen är effekten av att ökad konkurrens leder till lägre mark-up, den andra delen av att ökad konkurrens leder till kostnadspress, vilket även i sin tur medför lägre pris.

Det finns en omfattande litteratur där man försökt testa hypotesen att effektiviteten hos de befintliga företagen är relaterad till konkurrensintensiteten. Tidiga studier, som till exempel Edwards (1977), fann att banker på koncentrerade lokala bankmarknader hade högre fasta kostnader, och Primeaux (1977) kom fram till, att styckkostnaderna är lägre hos de statliga elproducenter som är utsatta för konkurrens. I ett omfångsrikt bidrag visar Nickell (1996) att mer intensiv konkurrens leder till högre faktorproduktivitetstillväxt.

Det finns dessutom mer tekniskt inriktade studier (baserade på skattningar av produktionsmöjlighetskurvor) som även de tyder på att konkurrens har kostnadsreducerande effekter, se till exempel Caves och Barton (1990) samt Green och Mayes (1991). Scherer och Ross (1990, sid. 672) sammanfattar: ”The evidence is

fragmentary, but it points in the same general direction. X-inefficiency exists, and it is more apt to be reduced when competitive pressures are strong than when firms enjoy insulated market positions." Men, det tål att upprepas, det rör sig om en temporär effekt. Det är också värt att poängtera, att konkurrenstrycket verkligen måste öka för att effektiviteten ska påverkas – som vi noterade tidigare är detta inte alltid fallet när man avreglerar.

Slutsatser

Anpassningen till chocker tenderar att vara långsammare i mindre konkurrensutsatta miljöer.

Utgångspunkten för denna översikt var att på lång sikt är inflation ett monetärt fenomen. En fördubbling av penningmängden leder till en fördubbling av de nominella priserna efter att dammet lagts sig. På kort och medellång sikt kan penningpolitiken dock påverka den reala ekonomin. Frågan är då om den tid det tar för dammet att lägga sig beror på konkurrensintensiteten. Vår tolkning av det befintliga materialet är att anpassningen till chocker tenderar att vara långsammare i mindre konkurrensutsatta miljöer. Omvänt kommer hårdare konkurrens då att innebära att en monetär chock snabbare återspeglas i priserna. När låga vinstmarginaler gör det svårt att absorbera chocken tvingas företagen att reagera snabbare.

Det stämmer väl överens med de ursprungliga observationerna av Means (1935), som initierade litteraturen om hastigheten i prisanpassningen. Under depressionen reagerade priserna långsammare inom mer koncentrerade sektorer, vilka antogs vara mindre konkurrensutsatta. Den penningpolitiska åtstramningen hade en relativt begränsad inverkan på priserna i de koncentrerade sektorerna (men stor inverkan på försålda kvantiter). I sammanhanget kan det vara värt att påpeka att detta implicerar att penningpolitiken har mindre möjligheter att påverka reala variabler när konkurrensen är starkare. En intuition för detta är helt enkelt att förutsättningarna för en verkningsfull penningpolitik ligger i olika imperfektioner. I en ekonomi närmare perfekt konkurrens kommer det att finnas färre imperfektioner och därmed en mindre roll för penningpolitiken.

Målet för penningpolitiken i Sverige, liksom i flera andra länder, är en stabil utveckling av konsumentprisindex. Ökad konkurrens inom en sektor kommer att leda till engångssänkningar av varupriserna inom denna sektor. Många förändringar har inträffat som allmänt uppfattas ha ökat konkurrenstrycket. Vi har gått igenom studier av avregleringar och handelsliberalisering och funnit vissa belägg för uppfattningen att detta lett till ett tryck nedåt på priserna. Det finns också studier som tyder på att ökad konkurrens leder till mer effektiv produktion, vilket vi-

sar sig i lägre priser. Vi kommer i dessa fall att temporärt kunna observera fallande priser, om alla andra faktorer hålls lika.

Målet för penningpolitiken i Sverige, liksom i flera andra länder, är en stabil utveckling av konsumentprisindex. Ökad konkurrens inom en sektor kommer att leda till engångssänkningar av varupriserna inom denna sektor.

Vad man emellertid bör hålla i minnet är att den publicitet som givits den ökande konkurrensen i vissa sektorer inte alltid står i proportion till dess betydelse för konsumentprisindex. Ta den mycket uppmärksammade svenska avregleringen av telekommunikationsmarknaden som exempel. Det finns goda skäl att tro att den ledde till ökad konkurrens, vilket i sin tur ledde till fallande priser. Men detta kommer att få en försumbar effekt på konsumentprisindex (eftersom dess vikt i KPI är endast 2,1 procent). Ett annat flitigt diskuterat fall är avregleringen av den svenska elmarknaden. Enligt en väl informerad bedömare är en rimlig gissning att det därav följande fallet i priserna ligger på cirka 15 procent – men elmarknadens vikt i KPI är mindre än 4 procent.

Det finns naturligtvis indirekta effekter, eftersom både telekommunikationer och elektricitet är insatsvaror i andra branscher. Även om det finns många exempel på framgångsrika avregleringar och fall där konkurrensen har ökat är det tveksamt om man kan hävda att deras sammantagna inverkan på konsumentprisindex kommer att vara av signifikant betydelse. Efter denna översikt är vår egen uppfattning att huvudförklaringen till låg prisökningstakt i många länder de senaste åren får sökas på annat håll än i hårdnande konkurrens. Den enligt vår mening naturligaste förklaringen till den låga prisökningstakten ligger i penningpolitikens utformning och hur förväntningarna på densamma ser ut.

Icke desto mindre. Det extremfall som OPEC:s kartellöverenskommelse 1973 utgör visar att förändringar i konkurrenssituationen på en marknad kan ha en betydande inverkan på den allmänna prisutvecklingen. Detta exempel visar dessutom att för att förändringar i konkurrensen ska få någon större, låt vara temporär, inverkan på den allmänna inflationsutvecklingen så måste de drabba en bransch som ger ett substantiellt bidrag till KPI, antingen direkt eller indirekt. Förutom olja är det sektorer som bostäder och livsmedelsbranschens detaljhandel som är centrala. Det finns skäl att tro att konkurrensen i Sverige, åtminstone inom den senare sektorn, har blivit hårdare under de senaste åren. Vi arbetar nu själva på en studie av hur prisnivåerna påverkats av etableringen av stormarknader.

Referenser

Asplund, Marcus, 1998, Why, when, and how do firms adjust their prices? Evidence from mortgage loans companies, stencil, Stockholm School of Economics.

Asplund, Marcus, Rickard Eriksson och Richard Friberg, 1997, Price adjustments by a gasoline retail chain, Stockholm School of Economics Working Paper Series no. 197.

Baldwin, Richard E. and Anthony J. Venables, 1995, Regional economic integration, i Gene M. Grossman and Kenneth Rogoff (red.): Handbook of International Economics, Volume 3, North-Holland, 1 597–1 644.

Bedrossian, Arakel and Demetrios Moschos, 1988, Industrial structure, concentration and the speed of price adjustment, Journal of Industrial Economics 36, 459–475.

Bergin, Paul R. and Robert C. Feenstra, 1998, Staggered price setting and endogenous persistence, manuscript, University of California Davis (tillgänglig på http:/polar.ucdavis.edu/~feenstra/index.html).

Blanchard, Olivier and Stanley Fischer, 1989, Lectures on Macroeconomics, The MIT Press, Cambridge, Ma.

Bootle, Roger, 1997, The Death of Inflation, Surviving and Thriving in the Zero Era, Nicholas Brealey Publishing, London.

Borenstein, Severin and Andrea Shepard, 1997, Sticky prices, inventories and market power in wholesale gasoline markets, stencil, Haas School of Business, University of California, Berkeley.

Bradburd, Ralph M and Richard E. Caves, 1987, Transaction-cost influences on the adjustment industries' prices and outputs, The Review of Economics and Statistics, 575–583.

Carlton, Dennis W, 1989, The theory and facts of how markets clear: is industrial organization valuable for understanding macroeconomics?, Richard Schmalensee and Robert D. Willig, (red.), Handbook of Industrial Organization, Volume 1, North-Holland, 909–946.

Carlton, Dennis W, 1986, The rigidity of prices, The American Economic Review 76, 637–658.

Caves, Richard E. and David R. Barton, 1990, Technical efficiency in U.S. manufacturing industries, The MIT Press, Cambridge, Ma.

Dell'Ariccia, Giovanni, 1996, Cross-border banking liberalization with asymmetric information, stencil, Massachusetts Institute of Technology.

Dixit, Avinash K, 1986, Comparative statics for oligopoly, International Economic Review, 27, 107–122.

Dixon, R, 1993, Banking in Europe: The Single Market, Revised Edition, Routledge, London.

Dixon, R., 1983, Industry structure and the speed of price adjustment, The Journal of Industrial Economics 32, 25–37.

Domberger, Simon, 1979, Price adjustment and market structure, Economic Journal 89, 96–108.

Domberger, Simon, 1981, Price adjustment and market structure: a reply, Economic Journal 91, 1 031–1 035.

Edwards, Franklin R., 1977, Managerial objectives in regulated industries: Expense-preference in banking, Journal of Political Economy 85, 147–162.

Encaoua, David and Paul Geroski, 1986, Price dynamics and competition in five OECD countries, OECD Economic Studies, 47–74.

Feenstra, Robert C., 1995, Estimating the effects of trade policy, i Gene M. Grossman and Kenneth Rogoff (red.): Handbook of International Economics, Volume 3, North-Holland, 1 553–1 595.

Feldt, Erik, 1998, Att ligga före marknaden, Privat Kapital, (4), 40–41.

Flam, Harry and Håkan Nordström, 1995, Why do pre-tax car prices differ so much across European countries?, stencil, Institute for International Economic Studies, Stockholm University.

Flam, Harry, 1992, Product markets and 1992: Full integration, large gains?, Journal of Economic Perspectives 6(4), 7–30.

Ginsburgh, Victor and Philippe Michel, 1988, Adjustment costs, concentration and price behaviour, Journal of Industrial Economics 36(4), 477–481.

Goldberg, Penelopi K. and Michael M.Knetter, 1997, Goods prices and exchange rates: What have we learned?, Journal of Economic Literature XXXV, 1 243–1 272.

Green, Alison and Mayes, David G., 1991, Technical inefficiency in manufacturing industries, Economic Journal 101, 523–538.

Hannan and Berger, 1991, The rigidity of prices: Evidence from the banking industry, The American Economic Review 81, 938–945.

Hansson, Pär, 1992, The discipline of imports: The case of Sweden, Scandinavian Journal of Economics 94(4), 589–597.

Harrison, Ann E., 1994, Productivity, imperfect competition and trade reform, Theory and evidence, Journal of International Economics 36, 53–73.

Jackson, William E. III, 1997, Market structure and the speed of price adjustments: evidence of non-monotonicity, Review of Industrial Organization 12, 37–57.

Jones, J.C.H. and L. Laudadio, 1990, Price rigidity, inflation and market concentration: some Canadian evidence from the 1970s, Applied Economics 22, 1 625–1 634.

Joskow, Paul L. 1997, Restructuring, competition and regulatory reform in the U.S. electricity sector, Journal of Economic Perspectives 11, 119–138.

Joskow, Paul L. and Nancy L. Rose, 1989, The effects of economic regulation, i Richard Schmalensee and Robert D.Willig (red.), Handbook of Industrial Organization Vol 2, North-Holland, Amsterdam, 1 450–1 506.

Kardasz, Stanley W and Kenneth R Stollery, 1988, Market structure and price adjustment in Canadian manufacturing industries, Journal of Economics and Business 40, 335–342.

Krugman, Paul R, 1995, Increasing returns, imperfect competition and the positive theory of international trade, i Gene M. Grossman and Kenneth Rogoff (red.): Handbook of International Economics, Volume 3, North-Holland, 1 243–1 277.

Krugman, Paul R, 1997, How fast can the U.S. economy grow? (tillgänglig på http://web.mit.edu/krugman/www/howfast.html).

Levinsohn, James, 1993, Testing the imports-as-market-discipline hypothesis, Journal of International Economics 35, 1–22.

Martin, Christopher, 1993, Price adjustment and market structure, Economics Letters 41, 139–143.

Martin, Stephen, 1993, Advanced Industrial Economics, Blackwell, Oxford.

Means, Gardiner C, 1935, Industrial Prices and their Relative Inflexibility, Senate Document 13, 74th Congress, 1st session. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office.

Mills, Frederick C, 1927, The Behavior of Prices, National Bureau of Economic Research, New York.

Neumark, David and Steven A. Sharpe, 1992, Market structure and the nature of price rigidity: evidence from the market for consumer deposits, The Quarterly Journal of Economics, 657–680.

Nickell, Stephen J, 1996, Competition and corporate performance, Journal of Political Economy 104, 724–746.

Primeaux,Walter J., 1977, An assessment of X-efficiency gained through competition, Review of Economics and Statistics 59, 105–108.

Roberts, John M, 1992, Evidence on price adjustment costs in U.S. manufacturing industry, Economic Inquiry,

Rogoff, Kenneth, 1985, Can international monetary policy cooperation be counterproductive?, Journal of International Economics 18, 199–217.

Romer, David, 1993, Openness and Inflation: Theory and evidence, The Quarterly Journal of Economics CVIII, 869–903.

Scherer, F.M and David Ross, 1990, Industrial Market Structure and Economic Performance, Third Edn., Houghton Mifflin Company, Boston.

Schmalensee, Richard, 1989, Inter-industry studies of structure and performance, i Richard Schmalensee and Robert D.Willig, (red), Handbook of Industrial Organization Vol 2, North-Holland, Amsterdam, 951–1 009.

Shaanan, Joseph and Robert M. Feinberg, 1995, Dynamic competition and price adjustments, Southern Economic Journal 62, 460–466.

Van Bergeijk, Peter A.G. and Robert C.G. Haffner, 1996, Privatization, Deregulation and the Macroeconomy: Measurement, Modelling and Policy, Edward Elgar, Cheltenham.

Verboven, Frank, 1996, International price discrimination in the European car market, Rand Journal of Economics 26, 240–268.

Waverman, Leonard and Eser Sirel, 1997, European telecommunications markets on the verge of full liberalization, Journal of Economic Perspectives 11, 113–126.

Weiss, Cristoph R, 1993, Price inertia and market structure: Empirical evidence from Austrian manfacturing, Applied Economics 25, 1 175–1 186.

Weiss, Cristoph R, 1995, Determinants of price flexibility in oligopolistic markets: evidence from Austrian manufacturing, Journal of Economics and Business 47, 423–439.

Winston, Clifford, 1993, Economic deregulation: Days of reckoning for microeconomists, Journal of Economic Literature.

Winters, L.A., 1981, Price adjustment and market structure; a comment, The Economic Journal 91, 1 026–1 030.

Worthington, Paula R, 1989, On the distinction between structure and conduct: adjustment costs, concentration, and price behavior, Journal of Industrial Economics, 38, 235–238.